

# 谈判学导论:谈判的理论与实践



[谈判学导论:谈判的理论与实践 下载链接1](#)

著者:张强

出版者:第1版 (1992年4月1日)

出版时间:1992年4月1日

装帧:精装

isbn:9787561404539

在经济交流越来越多的今天,谈判不仅是利益争夺的战场,还是企业内部组织间、个人间、组织与个人间沟通的场所。这种智力和知识的搏斗究竟需要什么规则和技巧呢?《谈判学导论——谈判的理论与实践》集作者多年的研究经验,向您深刻剖析谈判学的内涵。

作者介绍:

目录:

[谈判学导论:谈判的理论与实践 下载链接1](#)

标签

## 评论

[谈判学导论:谈判的理论与实践 下载链接1](#)

## 书评

[谈判学导论:谈判的理论与实践 下载链接1](#)